Introduzione al Web e Social Media Marketing (1/2 g.)

28 maggio 2013 c/o PKF Consulting Viale Piramide Cestia 1c Roma

Nel momento di difficile congiuntura economica che stiamo attraversando diventa fondamentale per i **liberi professionisti** e le **PMI** utilizzare le possibilità offerte dall'evoluzione di internet.

Il **web 2.0**, con tutte le sue connotazioni (blog aziendali, social media, micro-blogging, etc) è diventato un potentissimo strumento di marketing e di relazione con clienti e fornitori, in qualche caso complementare al tradizionale e oneroso canale pubblicitario, e in molti altri casi ad esso alternativo.

Se a questo si aggiunge il fatto che non si possono trascurare le nuove modalità di comunicazione introdotte dal web 2.0, sempre più spesso implementare una **strategia di marketing** attraverso i **Social Media** può diventare una scelta obbligata.

L'obiettivo di questo intervento formativo è quello di fornire un panorama sul cambiamento apportato dai Social Media alle strategie marketing e descrivere le diverse opportunità che si presentano alle aziende in un contesto in continua evoluzione tecnologica e di rottura con i modelli organizzativi tradizionali.

Obiettivi

- Descrivere le caratteristiche del web e la sua evoluzione.
- Comprendere le potenzialità offerte dal marketing digitale.
- Conoscere nuovi modelli di business e casi di successo.
- Essere aggiornati sulle possibili opportunità che si presentano all'azienda per accrescere la visibilità, sviluppare nuovi mercati, monitorare e migliorare la propria reputazione online.

Contenuto

- Il diverso ruolo delle persone nel mondo 2.0
- La crescente importanza dei Social Media per le aziende
- Strategie di utilizzo dei Social Media nel business
- Panoramica dei principali strumenti (blogs, Linkedin, Facebook, Twitter, Google+)
- Casi di successo in Italia e nel mondo (Turismo e altri settori).

Docente

Roberto Grossi è un business e social media consultant, con oltre 25 anni di esperienza nello sviluppo commerciale di prodotti e servizi maturata in ambito nazionale ed internazionale in aziende di primaria importanza nel proprio settore merceologico. Fin dagli albori si è appassionato all'utilizzo di Internet, sia dal punto di vista informatico che da quello Marketing, diventando uno dei primi utenti in Italia di strumenti di social networking quali Linkedin e Twitter. Oltre ad avere una presenza attiva e qualificata sui principali Social Networks, gestisce alcuni blog tematici e una community online.

La sua conoscenza del mondo ICT e dei Social Media, unita ad una consolidata esperienza in ambito marketing e vendite, ne fa un interlocutore particolarmente qualificato a promuovere, con la necessaria sensibilità commerciale ed attenzione alla cultura aziendale, l'integrazione degli strumenti di marketing digitale all'interno delle organizzazioni.

Orario

9:30 – 12:30

Per prenotazioni e informazioni: email: info@socialmediaeasy.it

Quota di partecipazione: 200 € + IVA a persona

Il seminario si terrà presso la sede di Roma del nostro partner **PKF CONSULTING**, una società formata da professionisti che da quasi 30 anni hanno deciso di unire e capitalizzare le loro precedenti esperienze di management nell'industria, nella finanza, nella revisione e nella consulenza. PKF CONSULTING Srl fa parte dell'associazione internazionale PKF che condivide i valori di etica professionale e una strategia fondata sulla qualità nei servizi.

La PKF Consulting , fornisce servizi di consulenza direzionale integrandoli con strumenti di gestione amministrativa di alto livello. Propone analisi del business attraverso modelli di B.I., per trasformare l'amministrazione da ufficio costoso ad opportunità per l'azienda . Si affianca ai clienti nell'utilizzo dei Social Networks per una strategia comunicativa corretta.

PKF Consulting ha ereditato la specializzazione nel settore del **Turismo** dalla PKF, leader a livello mondiale nella consulenza per l'hospitality (http://www.pkfc.com/en/), ed offre un'ampia gamma di servizi specialistici riguardanti l'intero ciclo di vita di un hotel: nella fase di studio e pianificazione, nella gestione operativa e nelle situazioni di trasformazione e trasferimento del business. E' in grado di trovare investitori nel settore.